**4.Tēma: Finanšu plānošana**

**1.uzdevums.** Nosaki, kāda ir Tava produkta cena.

\*Produkta cena veidojas no **pašizmaksas** (cik izmaksā visi izejmateriāli, lai izgatavotu vienu vienību un cik izmaksā cilvēka ieguldītais darbs) un **uzcenojuma** (cik vēlamies nopelnīt papildus no katras pārdotās vienības).

(1) Kādi izejmateriāli nepieciešami, lai izgatavotu produktu? Grupā diskutējiet un uzrakstiet, kādi izdevumi sagaidāmi jūsu uzņēmumam. Piemēram, izejvielas, reklāmas, transporta, utt. Izmantojot interneta resursus, apkopojiet cenas par izejmateriālu iegādi.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Resurss | Daudzums | Cena |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

(2) Vai un cik plānojat maksāt par savu ieguldīto darbu produkta izstrādē (alga)?

\*Algu var aprēķināt kā samaksu par katru saražoto vienību vai ieguldītajām darba stundām.

(3) Apkopojiet iepriekšējo informāciju un ielieciet tabulā. Darba alga un materiālu/izejvielu summa veidos pašizmaksu.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Darba alga UZ VIENU SARAŽOTO VIENĪBU | | Materiāli un izejvielas | |
| Darbinieks | Alga (EUR) | Materiāli | EUR |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| KOPĀ: | 0.00 | KOPĀ: |  |

(4) Kāds būs produkta uzcenojums?

Piemēram, produkta pašizmaksa ir 5,00 eiro, bet vēlaties papildus nopelnīt 3,00 eiro, lai varētu uzņēmuma peļņu ieguldīt uzņēmuma attīstībā. Tad cena par kādu produktu pārdosiet būs 8,00 eiro.

(5) Kāda būs produkta pārdošanas cena? Salīdziniet ar to, kāda ir tirgus cena (par cik pārdod jūsu konkurenti). Vai ir iespējams ilgtermiņā samazināt pašizmaksu (piemēram, iegādājoties izejmateriālus vairumā)?

**2.uzdevums.**Risku apzināšana. Katrs uzņēmums saskaras ar dažādiem riskiem (piemēram, jauniem konkurentiem, kas parādās tirgū, izejvielu cenu izmaiņām, komandas dalībnieku nevēlēšanos turpināt darbību, finansiāliem riskiem utt.).

Apdomājiet un pierakstiet, kas, jūsuprāt, ir galvenie riski jūsu produktam/uzņēmumam?